

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el diagnóstico del sector vivienda y su marco de política pública en El Salvador como insumo para el diseño de programas habitacionales

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El Salvador enfrenta un déficit habitacional estructural de gran magnitud. Según estimaciones basadas en la EHPM 2023, el 54,6% de los hogares del país presenta algún tipo de déficit habitacional, lo que equivale a más de 1,1 millones de hogares. De estos, el 50,7% corresponde a déficit cualitativo —asociado a carencias en materiales, servicios básicos y seguridad en la tenencia— y el 3,9% a déficit cuantitativo, vinculado a condiciones de hacinamiento o vivienda inadecuada. Entre las principales carencias cualitativas destacan la inseguridad en la tenencia (59,4%), la falta de acceso a agua potable (37,1%) y la presencia de pisos de tierra (24,2%).
- 1.2. Este panorama evidencia que el problema habitacional en El Salvador trasciende la provisión de nuevas viviendas, incorporando desafíos relacionados con el mejoramiento habitacional, la formalización y el acceso a financiamiento adecuado.
- 1.3. Adicionalmente, el contexto sociodemográfico del país —caracterizado por una población de aproximadamente 6,7 millones de habitantes, una tasa de crecimiento moderada (0,5% anual) y una estructura relativamente joven— mantiene una presión sostenida sobre la demanda de vivienda, particularmente en áreas urbanas. Esta dinámica, combinada con las limitaciones estructurales del sector, incide directamente en la calidad de vida de los hogares, así como en la productividad y el desarrollo económico del país.
- 1.4. En este contexto, el sector vivienda representa no solo una prioridad social, sino también una oportunidad estratégica para dinamizar la economía, particularmente a través del sector construcción, que actúa como motor de empleo y encadenamientos productivos. Lo anterior resalta la necesidad de promover soluciones integrales que trasciendan los esquemas tradicionales de financiamiento, incorporando enfoques que permitan movilizar recursos públicos y privados, y alinear incentivos entre los distintos actores del sector.
- 1.5. **Fallas de Mercado en Oferta y Demanda.** El análisis sectorial evidencia la existencia de un doble cuello de botella estructural que limita tanto la producción como el acceso a vivienda asequible en El Salvador.
- 1.6. Por el lado de la oferta, persisten restricciones asociadas a la escasez de suelo urbano con infraestructura habilitante, los altos costos de la infraestructura primaria y la existencia de incentivos de mercado que favorecen la construcción de vivienda de mayor valor, dejando desatendido el segmento de ingresos bajos y medios-bajos (particularmente por debajo de los US\$100.000). Asimismo, se identifica un acceso limitado a financiamiento de largo plazo para desarrolladores de vivienda social, lo que restringe la capacidad de expansión de la oferta formal.
- 1.7. Por el lado de la demanda, predominan ingresos y niveles de ahorro insuficientes para cumplir con los requisitos del crédito hipotecario formal, altos niveles de informalidad laboral que dificultan la evaluación crediticia, y una dependencia significativa de remesas

que no se encuentra plenamente articulada con instrumentos financieros formales. Este contexto ha derivado en un patrón extendido de autoconstrucción sin asistencia técnica, con implicaciones en la calidad, seguridad y sostenibilidad de las soluciones habitacionales.

- 1.8. En conjunto, estas fallas de mercado generan una brecha persistente entre la demanda efectiva de los hogares y la oferta formal de vivienda asequible, justificando la necesidad de intervenciones públicas integrales orientadas a corregir distorsiones, fortalecer capacidades institucionales y articular al sector público, privado y financiero.
- 1.9. **Justificación de la contratación.** En este contexto, resulta necesario contar con un diagnóstico integral, técnico y accionable del sector vivienda en El Salvador que permita comprender de manera estructurada las brechas institucionales, regulatorias, técnicas y de mercado que limitan la provisión y el acceso a soluciones habitacionales adecuadas para distintas poblaciones. La complejidad del sector, caracterizada por la participación de múltiples actores públicos y privados, la coexistencia de instrumentos de política dispersos y la ausencia de una visión integrada, requiere de un análisis especializado que combine enfoques institucionales, técnicos y de política pública. La contratación de una firma consultora permitirá generar insumos robustos y basados en evidencia que orienten el diseño del programa, asegurando su alineación con las prioridades nacionales, su viabilidad técnica y su capacidad de responder de manera efectiva a las necesidades de los hogares de ingresos bajos y medios-bajos.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo de la consultoría es elaborar un diagnóstico integral del sector vivienda en El Salvador, que incluya el análisis del marco institucional, normativo, técnico y de política pública, con el fin de identificar brechas, restricciones y oportunidades, y generar insumos estratégicos que orienten el diseño de programas habitacionales dirigidos a hogares de ingresos bajos y medios-bajos.

3. Alcance de los Servicios

- 3.1. El alcance de la consultoría comprende la elaboración de un diagnóstico integral del sector vivienda en El Salvador, mediante el análisis del marco institucional, normativo, técnico y de política pública, con el propósito de identificar brechas, restricciones y oportunidades que afectan la provisión y el acceso a soluciones habitacionales adecuadas.
- 3.2. En particular, la firma consultora deberá:
 - Analizar el arreglo institucional del sector vivienda, incluyendo las funciones, roles y capacidades de las entidades públicas y privadas involucradas en la formulación, financiamiento, regulación y provisión de soluciones habitacionales.
 - Revisar el marco normativo y de política pública vigente, incluyendo leyes, reglamentos, programas e instrumentos existentes, evaluando su coherencia, alcance y nivel de implementación.
 - Evaluar las capacidades técnicas, operativas y de gestión de las instituciones relevantes, identificando limitaciones que puedan afectar el diseño e implementación de programas habitacionales.

- Identificar los principales cuellos de botella institucionales, regulatorios y de coordinación que inciden en el acceso al financiamiento habitacional y en la provisión de vivienda para hogares de ingresos bajos y medios-bajos.
- Analizar la articulación entre los actores del sector público, el sector privado y el sistema financiero, incluyendo mecanismos existentes de coordinación y sus principales limitaciones.
- Generar recomendaciones técnicas y estratégicas orientadas a fortalecer el marco institucional y de política pública, como insumo para el diseño del Programa de Acceso y Promoción de la Vivienda.

4. Actividades Clave

4.1. Actividad 1. Plan de trabajo y levantamiento de información.

- Elaborar un plan de trabajo detallado que incluya metodología, cronograma, hitos y requerimientos de información.
- Identificar y sistematizar fuentes de información secundarias relevantes (estadísticas oficiales, estudios sectoriales, marcos normativos, programas vigentes, entre otros).
- Definir y coordinar, en conjunto con el BID, los actores clave a ser consultados (instituciones públicas, sector financiero, desarrolladores, organismos multilaterales, entre otros).
- Diseñar instrumentos de recolección de información cualitativa (guías de entrevistas, matrices de análisis institucional, fichas de programas).

4.2. Actividad 2. Análisis del marco institucional del sector vivienda.

- Mapear las entidades públicas y privadas involucradas en el sector vivienda, incluyendo sus mandatos, funciones y niveles de competencia.
- Analizar la distribución de roles y responsabilidades entre actores, identificando superposiciones, vacíos y desafíos de coordinación.
- Evaluar las capacidades técnicas, operativas y de gestión de las instituciones clave, incluyendo aspectos de planificación, ejecución y monitoreo.
- Identificar mecanismos existentes de coordinación interinstitucional y evaluar su efectividad.

4.3. Actividad 3. Revisión del marco normativo y de política pública

- Analizar el marco legal y regulatorio vigente aplicable al sector vivienda, incluyendo leyes, reglamentos y normativa técnica.
- Revisar políticas públicas, programas e instrumentos existentes en materia de vivienda, financiamiento habitacional y desarrollo urbano.
- Evaluar la coherencia entre instrumentos de política, su alineación con objetivos sectoriales y su grado de implementación.
- Identificar restricciones regulatorias que limiten la provisión de vivienda asequible o el acceso al financiamiento.

4.4. Actividad 4. Identificación de brechas y cuellos de botella del sector

- Analizar las principales fallas de mercado que afectan la oferta y la demanda de vivienda asequible.
- Identificar barreras institucionales, regulatorias, financieras y técnicas que limitan el acceso a soluciones habitacionales para hogares de ingresos bajos y medios-bajos.

- Evaluar la articulación entre el sector público, el sector privado y el sistema financiero en la provisión de vivienda.
- Sistematizar los principales cuellos de botella que afectan la eficiencia y escalabilidad de las intervenciones en el sector.

4.5. **Actividad 5. Elaboración de recomendaciones estratégicas**

- Formular recomendaciones orientadas a fortalecer el marco institucional, normativo y de política pública del sector vivienda.
- Identificar oportunidades para mejorar la coordinación interinstitucional y la articulación con el sistema financiero.
- Proponer lineamientos estratégicos que sirvan como insumo para el diseño del programa.
- Validar preliminarmente los hallazgos y recomendaciones con el BID y actores clave, incorporando retroalimentación relevante.

5. **Resultados y Productos Esperados**

5.1. **Producto 1. Plan de trabajo e informe de levantamiento de información.** Documento que detalle el enfoque metodológico de la consultoría, incluyendo el plan de trabajo, cronograma, hitos, instrumentos de recolección de información y listado de actores clave a ser consultados.

El producto deberá incluir:

- Metodología detallada para el desarrollo del diagnóstico.
- Cronograma de actividades y entregables.
- Identificación de fuentes de información secundaria y primaria.
- Mapeo preliminar de actores institucionales y del sector vivienda.
- Instrumentos de recolección de información (guías de entrevistas, matrices de análisis, entre otros).

5.2. **Producto 2. Informe integral de diagnóstico del sector vivienda.** Documento técnico que presente el diagnóstico integral del sector vivienda en El Salvador, incluyendo el análisis del marco institucional, normativo, técnico y de política pública, así como la identificación de brechas, restricciones y oportunidades.

El informe deberá incluir, como mínimo:

- Análisis del arreglo institucional del sector vivienda, incluyendo roles, funciones y capacidades de las entidades relevantes.
- Revisión del marco normativo y de política pública vigente.
- Evaluación de capacidades institucionales y de gestión.
- Identificación de fallas de mercado, brechas y cuellos de botella en la oferta y demanda de vivienda.
- Análisis de la articulación entre actores del sector público, privado y sistema financiero.
- Conclusiones y recomendaciones estratégicas como insumo para el diseño del Programa de Acceso y Promoción de la Vivienda.
- Resumen ejecutivo dirigido a tomadores de decisión.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

Producto	Fecha de Entrega
1. Plan de trabajo e informe de levantamiento de información	2 semanas después de la firma del contrato
Informe integral de diagnóstico del sector vivienda	8 semanas después de la firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1. **Idioma** y claridad. Todos los productos deberán entregarse en español, con redacción clara, técnica y comprensible.
- 7.2. **Calidad técnica.** Los entregables deberán cumplir con el alcance y las actividades definidas en los TdR.
- 7.3. **Formato y editabilidad.** Todos los documentos deberán entregarse en formato editable aceptable para el BID (informes en .docx, presentaciones en .pptx, bases de datos en .xlsx o .csv).
- 7.4. **Pertinencia y utilidad.** Cada producto deberá ser aplicable a la toma de decisiones del BID.
- 7.5. **Oportunidad.** Los entregables deberán presentarse dentro de los plazos acordados en el cronograma. Entregas fuera de plazo, sin justificación aprobada por el BID, no serán aceptadas.
- 7.6. **Revisión y validación.** Cada entregable estará sujeto a la revisión y aprobación del Banco, en su calidad de Organismo Ejecutor. El Banco podrá solicitar insumos técnicos y comentarios de las entidades contraparte, incluyendo el MUPA, con el fin de enriquecer la calidad y pertinencia de los productos. No obstante, la aceptación formal de los entregables y la verificación de su cumplimiento en términos de calidad, formato y alcance serán responsabilidad exclusiva del Banco, de conformidad con los criterios establecidos en estos términos de referencia y en las políticas y procedimientos aplicables. La falta o retraso en la provisión de insumos por parte de las entidades contraparte no impedirá el proceso de revisión y aprobación por parte del Banco.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. Todos los documentos, presentaciones, informes, estudios, códigos fuente, datos técnicos, especificaciones, entregables y cualquier otro material preparado o elaborado por la Consultoría exclusivamente en virtud de este Contrato son de propiedad única y exclusiva del Banco y, como tal, el BID tiene el título, los derechos e intereses exclusivos sobre todo dicho material, incluyendo el derecho de divulgación, reproducción y publicación. Todo el material mencionado anteriormente será considerado Información Confidencial del BID.

9. Calendario de Pagos

- 9.1. Los términos de pago estarán basados en hitos del proyecto o entregables. El BID desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en estos Términos de Referencia. El consultor y/o la firma deberá incluir en su propuesta todos los gastos asociados a impuestos, comisiones bancarias, gastos de viaje y otros requisitos necesarios para el cumplimiento de los entregables.
- 9.2. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.
- 9.3. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Entregables	%
Plan de trabajo e informe de levantamiento de información	50%
Informe integral de diagnóstico del sector vivienda	50%
TOTAL	100%

10. Supervisión e Informes

- 10.1. La supervisión del contrato y la aprobación de los entregables estarán a cargo de especialistas de la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID. Los comentarios e información serán proporcionados por el BID según corresponda.
- 10.2. Los puntos focales de las partes deberán designarse al inicio de la consultoría. Se llevarán a cabo reuniones periódicas de seguimiento. Será responsabilidad de la Firma asegurar que dichas reuniones tengan lugar y que los informes correspondientes sean presentados al Banco. Cualquier instancia propuesta por el consultor para obtener información o interactuar con otros actores deberá coordinarse con el BID.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el diseño de la estrategia integral de intervención habitacional en El Salvador

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. El Salvador enfrenta un déficit habitacional estructural significativo, que afecta al 54,6% de los hogares del país —equivalente a más de 1,1 millones de hogares—, con una alta prevalencia de déficit cualitativo asociado a carencias en materiales, servicios básicos y seguridad en la tenencia. Este contexto evidencia que el desafío habitacional trasciende la provisión de nuevas viviendas, requiriendo un enfoque integral que aborde el mejoramiento habitacional, la formalización y el acceso al financiamiento.
- 1.2. Este escenario se ve acentuado por factores sociodemográficos, incluyendo una población joven y una presión sostenida sobre la demanda de vivienda en áreas urbanas, así como por la existencia de fallas estructurales en los mercados de oferta y demanda de vivienda asequible. En particular, se identifican restricciones en la disponibilidad de suelo urbanizado, altos costos de infraestructura, limitaciones en el acceso a financiamiento para desarrolladores, así como barreras en la demanda asociadas a la informalidad laboral, bajos niveles de ingreso y limitada vinculación de remesas con instrumentos financieros formales.
- 1.3. En este contexto, la evidencia regional muestra que los programas habitacionales suelen enfrentar desafíos significativos cuando no cuentan con una arquitectura técnica, financiera y operativa robusta, lo que puede traducirse en riesgos de sostenibilidad fiscal, baja focalización de beneficiarios y limitada capacidad de absorción por parte del sistema financiero.
- 1.4. La complejidad del caso salvadoreño, caracterizada por la participación de múltiples actores —incluyendo entidades públicas, instituciones financieras, desarrolladores y gobiernos locales—, refuerza la necesidad de contar con un diseño integral que articule instrumentos financieros, mecanismos de implementación y arreglos institucionales de manera coherente y eficiente.
- 1.5. Asimismo, la vivienda constituye un eje estratégico tanto desde una perspectiva social como económica, al incidir directamente en la calidad de vida de los hogares, la productividad y la generación de empleo, particularmente a través del sector construcción.
- 1.6. **Justificación de la contratación.** En este marco, resulta necesario diseñar una estrategia integral de intervención habitacional que permita traducir el diagnóstico sectorial en un programa estructurado, viable y escalable, orientado a ampliar el acceso a soluciones habitacionales adecuadas para hogares de ingresos bajos y medios-bajos. La contratación de una firma consultora permitirá desarrollar los insumos técnicos, financieros y operativos necesarios para la definición del programa, asegurando su consistencia con las políticas públicas, su sostenibilidad y su capacidad de implementación.

2. Objetivos

2.1. El objetivo de la consultoría es diseñar una estrategia integral de intervención habitacional en El Salvador, que incluya la definición del modelo técnico, financiero y operativo del programa, con el fin de ampliar el acceso a soluciones habitacionales adecuadas para hogares de ingresos bajos y medios-bajos, asegurando su viabilidad, sostenibilidad y escalabilidad.

3. Alcance de los Servicios

3.1. El alcance de la consultoría comprende el diseño de una estrategia integral de intervención habitacional en El Salvador, mediante la definición del modelo técnico, financiero y operativo del programa, orientado a ampliar el acceso a soluciones habitacionales adecuadas para hogares de ingresos bajos y medios-bajos.

3.2. En particular, la firma consultora deberá:

- Definir el modelo técnico del programa, incluyendo la identificación y caracterización de las tipologías de intervención habitacional (adquisición, mejoramiento, ampliación, entre otras), así como los criterios de elegibilidad y focalización de beneficiarios.
- Analizar la oferta y demanda de financiamiento habitacional, identificando brechas, riesgos y oportunidades en el acceso a crédito, subsidios y otros instrumentos financieros, con énfasis en los segmentos de ingresos bajos y medios-bajos.
- Diseñar la arquitectura financiera del programa, incluyendo la definición y estructuración de instrumentos tales como subsidios, garantías, aportes a la tasa de interés, créditos y posibles mecanismos innovadores vinculados a remesas u otras fuentes de financiamiento.
- Desarrollar un modelo de simulación financiera que permita evaluar la sostenibilidad del programa bajo distintos escenarios, considerando variables como demanda potencial, niveles de subsidio, tasas de interés, riesgos crediticios y participación del sector financiero.
- Definir el modelo operativo del programa, incluyendo los arreglos institucionales, roles y responsabilidades de las entidades involucradas, los mecanismos de implementación, los flujos operativos y los procesos de gestión.
- Establecer los lineamientos operativos y financieros del programa, incluyendo procedimientos, criterios de asignación de recursos, mecanismos de monitoreo y evaluación, y esquemas de coordinación interinstitucional.
- Identificar riesgos asociados a la implementación del programa y proponer medidas de mitigación, incluyendo aspectos institucionales, financieros, regulatorios y operativos.

4. Actividades Clave

4.1. Actividad 1. Plan de trabajo y profundización del análisis base

- Elaborar un plan de trabajo detallado que incluya metodología, cronograma, hitos y requerimientos de información.
- Revisar y complementar el diagnóstico sectorial disponible, incorporando insumos del ToR previo y otras fuentes relevantes.
- Identificar y validar, en coordinación con el BID, los supuestos clave para el diseño del programa (segmentos objetivo, alcance territorial, prioridades de intervención).

- Definir actores clave a involucrar en el proceso de diseño (sector público, sistema financiero, desarrolladores, entre otros).
- 4.2. Actividad 2. Diseño del modelo técnico de intervención habitacional**
- Definir las tipologías de intervención habitacional (adquisición, mejoramiento, ampliación, entre otras), considerando las características del déficit habitacional.
 - Establecer criterios de elegibilidad y focalización de beneficiarios, incluyendo variables socioeconómicas, condiciones de vivienda y capacidad de pago.
 - Identificar las soluciones habitacionales más pertinentes según segmentos de población y territorios.
 - Estimar la demanda potencial del programa, segmentada por tipo de intervención y perfil de beneficiarios.
- 4.3. Actividad 3. Análisis del mercado y del financiamiento habitacional**
- Analizar la oferta de financiamiento habitacional existente (instituciones financieras, productos, condiciones crediticias).
 - Evaluar las restricciones y barreras de acceso al financiamiento para hogares de ingresos bajos y medios-bajos.
 - Identificar brechas entre la oferta y la demanda de financiamiento habitacional.
 - Analizar el rol potencial de actores financieros (banca, cooperativas, microfinancieras, entre otros) en la implementación del programa.
- 4.4. Actividad 4. Diseño de la arquitectura financiera del programa**
- Definir los instrumentos financieros del programa, tales como subsidios, garantías, aportes a la tasa de interés, créditos u otros mecanismos.
 - Establecer la combinación óptima de instrumentos para maximizar el acceso y la sostenibilidad del programa.
 - Diseñar mecanismos de mitigación de riesgos financieros y crediticios.
 - Evaluar la incorporación de mecanismos innovadores (por ejemplo, instrumentos vinculados a remesas u otros flujos).
- 4.5. Actividad 5. Desarrollo del modelo de simulación financiera**
- Diseñar un modelo financiero que permita simular distintos escenarios del programa (demanda, costos, subsidios, tasas, riesgos).
 - Evaluar la sostenibilidad financiera del programa en el corto, mediano y largo plazo.
 - Analizar la sensibilidad del programa ante cambios en variables clave (tasas de interés, morosidad, cobertura, entre otros).
 - Generar escenarios de implementación y escalamiento del programa.
- 4.6. Actividad 6. Validación y consolidación del diseño del programa**
- Presentar avances y resultados preliminares al BID y actores clave para su validación.
 - Incorporar retroalimentación técnica e institucional en el diseño del programa.
 - Consolidar el diseño integral del programa, asegurando coherencia entre sus componentes técnicos, financieros y operativos.

5. Resultados y Productos Esperados

5.1. Producto 1. Plan de trabajo e informe de análisis de mercado y financiamiento habitacional. Documento que detalle el enfoque metodológico, cronograma y supuestos de diseño del programa, así como un análisis de la oferta y demanda de financiamiento habitacional en El Salvador.

El producto deberá incluir:

- Metodología detallada y plan de trabajo.
- Identificación de segmentos objetivo-preliminares.
- Análisis de la oferta de financiamiento habitacional (actores, productos, condiciones).
- Evaluación de barreras de acceso al financiamiento para hogares de ingresos bajos y medios-bajos.
- Identificación de brechas y oportunidades en el mercado de financiamiento habitacional.
- Mapeo de actores relevantes del sistema financiero y su potencial rol en el programa.

5.2. Producto 2. Propuesta del modelo técnico y arquitectura financiera del programa. Documento técnico que desarrolle la estructura conceptual del programa, integrando el modelo técnico de intervención habitacional y la arquitectura financiera.

El producto deberá incluir:

- Definición de tipologías de intervención habitacional.
- Criterios de elegibilidad y focalización de beneficiarios.
- Estimación de la demanda potencial del programa.
- Diseño de los instrumentos financieros (subsidios, garantías, aportes a tasa, créditos u otros).
- Propuesta de combinación de instrumentos y mecanismos de mitigación de riesgos.
- Definición preliminar del modelo operativo del programa.

5.3. Producto 3. Diseño integral del programa de intervención habitacional. Documento final que consolide el diseño técnico, financiero y operativo del programa, incluyendo su modelo de implementación y sostenibilidad.

El producto deberá incluir:

- Diseño completo del programa (componentes, alcance, población objetivo).
- Modelo de simulación financiera con análisis de escenarios y sostenibilidad.
- Modelo operativo detallado (arreglos institucionales, flujos, procesos).
- Recomendaciones estratégicas para la implementación y escalamiento del programa.
- Resumen ejecutivo dirigido a tomadores de decisión.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

Producto	Fecha de Entrega
Plan de trabajo e informe de análisis de mercado y financiamiento habitacional	2 semanas después de la firma del contrato
Propuesta del modelo técnico y arquitectura financiera del programa	12 semanas después de la firma del contrato
Diseño integral del programa de intervención habitacional	24 semanas después de la firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1. **Idioma y claridad.** Todos los productos deberán entregarse en español, con redacción clara, técnica y comprensible.
- 7.2. **Calidad técnica.** Los entregables deberán cumplir con el alcance y las actividades definidas en los TdR.
- 7.3. **Formato y editabilidad.** Todos los documentos deberán entregarse en formato editable aceptable para el BID (informes en .docx, presentaciones en .pptx, bases de datos en .xlsx o .csv).
- 7.4. **Pertinencia y utilidad.** Cada producto deberá ser aplicable a la toma de decisiones del BID.
- 7.5. **Oportunidad.** Los entregables deberán presentarse dentro de los plazos acordados en el cronograma. Entregas fuera de plazo, sin justificación aprobada por el BID, no serán aceptadas.
- 7.6. **Revisión y validación.** Cada entregable estará sujeto a la revisión y aprobación del Banco, en su calidad de Organismo Ejecutor. El Banco podrá solicitar insumos técnicos y comentarios de las entidades contraparte, incluyendo el MUPA, con el fin de enriquecer la calidad y pertinencia de los productos. No obstante, la aceptación formal de los entregables y la verificación de su cumplimiento en términos de calidad, formato y alcance serán responsabilidad exclusiva del Banco, de conformidad con los criterios establecidos en estos términos de referencia y en las políticas y procedimientos aplicables. La falta o retraso en la provisión de insumos por parte de las entidades contraparte no impedirá el proceso de revisión y aprobación por parte del Banco.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. Los productos serán aceptados una vez que cumplan con el alcance establecido en estos Términos de Referencia y sigan las recomendaciones señaladas en el párrafo anterior. La evaluación será realizada por la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID.

9. Otros Requisitos

- 9.1. Todos los documentos, presentaciones, informes, estudios, códigos fuente, datos técnicos, especificaciones, entregables y cualquier otro material preparado o elaborado por la Consultoría exclusivamente en virtud de este Contrato son de propiedad única y

exclusiva del Banco y, como tal, el BID tiene el título, los derechos e intereses exclusivos sobre todo dicho material, incluyendo el derecho de divulgación, reproducción y publicación. Todo el material mencionado anteriormente será considerado Información Confidencial del BID.

10. Calendario de Pagos

- 10.1. Los términos de pago estarán basados en hitos del proyecto o entregables. El BID desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en estos Términos de Referencia. El consultor y/o la firma deberá incluir en su propuesta todos los gastos asociados a impuestos, comisiones bancarias, gastos de viaje y otros requisitos necesarios para el cumplimiento de los entregables.
- 10.2. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.
- 10.3. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Entregables	%
Plan de trabajo e informe de análisis de mercado y financiamiento habitacional	20%
Propuesta del modelo técnico y arquitectura financiera del programa	40%
Diseño integral del programa de intervención habitacional	40%
TOTAL	100%

11. Supervisión e Informes

- 11.1. La supervisión del contrato y la aprobación de los entregables estarán a cargo de especialistas de la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID. Los comentarios e información serán proporcionados por el BID según corresponda.
- 11.2. Los puntos focales de las partes deberán designarse al inicio de la consultoría. Se llevarán a cabo reuniones periódicas de seguimiento. Será responsabilidad de la Firma asegurar que dichas reuniones tengan lugar y que los informes correspondientes sean presentados al Banco. Cualquier instancia propuesta por el consultor para obtener información o interactuar con otros actores deberá coordinarse con el BID.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para el diseño del modelo operativo y elaboración del manual operativo del Programa de Acceso y Promoción de la Vivienda en El Salvador

1. Antecedentes y Justificación

- 1.1. En el marco de la cooperación técnica “Apoyo al Diseño del Programa de Acceso y Promoción de la Vivienda en El Salvador”, se contempla el desarrollo de un conjunto integral de insumos técnicos, financieros y operativos orientados a la estructuración de un programa habitacional dirigido a hogares de ingresos bajos y medios-bajos. Como parte de este proceso, se prevé el diseño del modelo técnico, financiero y programático del programa, el cual definirá sus componentes, instrumentos y alcance de intervención.
- 1.2. No obstante, la experiencia regional evidencia que la efectividad de los programas de vivienda depende no solo de la solidez de su diseño, sino también de la claridad y robustez de sus mecanismos de implementación. En ausencia de lineamientos operativos definidos, los programas enfrentan riesgos asociados a retrasos en su ejecución, inconsistencias en la aplicación de criterios, dificultades en la coordinación interinstitucional y limitaciones en su capacidad de monitoreo y seguimiento.
- 1.3. En el caso de El Salvador, la implementación de un programa de intervención habitacional implica la articulación de múltiples actores, incluyendo entidades del sector vivienda, instituciones financieras, desarrolladores y gobiernos locales, lo que incrementa la complejidad operativa y la necesidad de contar con procesos claramente definidos, roles institucionales establecidos y herramientas de gestión adecuadas.
- 1.4. **Justificación de la contratación.** En este contexto, resulta necesario desarrollar un modelo operativo integral y un manual operativo que establezca de manera clara y trazable los procedimientos, flujos, responsabilidades y criterios para la implementación del programa. Asimismo, se requiere fortalecer las capacidades institucionales de las entidades involucradas, a fin de asegurar la apropiación de los instrumentos desarrollados y su adecuada implementación.
- 1.5. La contratación de una firma consultora permitirá estructurar estos elementos de manera sistemática, asegurando que el programa cuente con una base operativa sólida que facilite su implementación, sostenibilidad y escalabilidad.

2. Objetivos

- 2.1. El objetivo de la consultoría es diseñar el modelo operativo y elaborar el manual operativo del programa, definiendo los procesos, arreglos institucionales, roles, herramientas de gestión y lineamientos necesarios para su implementación, así como fortalecer las capacidades de las entidades involucradas para asegurar una ejecución eficiente, sostenible y escalable del programa.

3. Alcance de los Servicios

3.1. El alcance de la consultoría comprende el diseño del modelo operativo y la elaboración del manual operativo del Programa de Acceso y Promoción de la Vivienda en El Salvador, mediante la definición de los procesos, arreglos institucionales, flujos operativos, herramientas de gestión y lineamientos necesarios para su implementación efectiva.

3.2. En particular, la firma consultora deberá:

- Diseñar el modelo operativo del programa, incluyendo la definición de los procesos clave a lo largo del ciclo de implementación, tales como identificación de beneficiarios, postulación, evaluación, aprobación, desembolso, seguimiento y cierre.
- Definir los arreglos institucionales del programa, estableciendo roles y responsabilidades de las entidades involucradas, así como los mecanismos de coordinación interinstitucional.
- Diseñar los flujos operativos del programa (end-to-end), identificando puntos de decisión, actores responsables, tiempos estimados y mecanismos de control.
- Elaborar el manual operativo del programa, que consolide de manera estructurada los procedimientos, criterios, reglas de operación y lineamientos para la implementación.
- Desarrollar herramientas de gestión para la implementación del programa, tales como formatos, plantillas, fichas de evaluación, matrices de seguimiento y otros instrumentos operativos.
- Definir el sistema de monitoreo y evaluación del programa, incluyendo indicadores de desempeño, mecanismos de seguimiento y reportes.
- Identificar riesgos operativos, institucionales y de implementación, proponiendo medidas de mitigación y mecanismos de control.
- Diseñar e implementar actividades de capacitación y transferencia de conocimiento dirigidas a las entidades responsables del programa, con el fin de fortalecer sus capacidades para la implementación.

4. Actividades Clave

4.1. Actividad 1. Plan de trabajo y revisión de insumos del programa.

- Elaborar un plan de trabajo detallado que incluya metodología, cronograma, hitos y requerimientos de información.
- Revisar y sistematizar los insumos generados en las fases previas (diseño técnico, financiero y programático del programa).
- Validar, en coordinación con el BID, los supuestos operativos clave del programa (alcance, actores, flujos generales).
- Identificar las entidades responsables de la implementación y sus roles preliminares.

4.2. Actividad 2. Diseño del modelo operativo del programa.

- Definir los procesos clave del programa a lo largo de su ciclo de implementación (identificación, postulación, evaluación, aprobación, desembolso, seguimiento y cierre).
- Diseñar los flujos operativos end-to-end, incluyendo secuencia de actividades,

puntos de decisión, tiempos y responsables.

- Identificar requerimientos operativos para la implementación (sistemas, capacidades, recursos humanos).
- Establecer mecanismos de coordinación interinstitucional y canales de comunicación entre actores.

4.3. Actividad 3. Definición de arreglos institucionales y gobernanza.

- Definir los roles y responsabilidades de las entidades involucradas en la implementación del programa.
- Diseñar la estructura de gobernanza del programa, incluyendo instancias de toma de decisión y coordinación.
- Establecer mecanismos de articulación entre el sector público, el sistema financiero y otros actores relevantes.
- Identificar brechas institucionales y necesidades de fortalecimiento para la implementación.

4.4. Actividad 4. Elaboración del manual operativo del programa.

- Estructurar el contenido del manual operativo, asegurando su coherencia con el diseño del programa.
- Desarrollar procedimientos detallados para cada proceso del programa.
- Definir criterios de elegibilidad, evaluación, asignación de recursos y control.
- Incorporar lineamientos administrativos, financieros y técnicos para la implementación.
- Integrar protocolos de gestión de riesgos, control interno y cumplimiento.

4.5. Actividad 5. Desarrollo de herramientas de gestión y operación.

- Diseñar formatos, plantillas y fichas operativas para la implementación del programa.
- Elaborar instrumentos para la evaluación de beneficiarios y proyectos.
- Desarrollar matrices de seguimiento y control de procesos.
- Proponer lineamientos para sistemas de información y registro del programa.

4.6. Actividad 6. Diseño del sistema de monitoreo y evaluación.

- Definir indicadores de desempeño, resultados y gestión del programa.
- Establecer mecanismos de recolección, análisis y reporte de información.
- Diseñar herramientas de seguimiento y evaluación periódica.
- Alinear el sistema de M&E con los objetivos del programa y requerimientos institucionales.

4.7. Actividad 7. Capacitación y fortalecimiento institucional.

- Diseñar un plan de capacitación para las entidades responsables del programa.
- Desarrollar materiales de capacitación (manuales, presentaciones, guías operativas).
- Realizar talleres o sesiones de capacitación para actores clave.
- Facilitar procesos de transferencia de conocimiento y apropiación del modelo operativo.

4.8. **Actividad 8. Validación y ajuste del modelo operativo.**

- Presentar avances del modelo operativo y manual al BID y actores clave para su validación.
- Recoger e incorporar retroalimentación técnica e institucional.
- Ajustar el modelo operativo, herramientas y manual en función de los comentarios recibidos.

5. **Resultados y Productos Esperados**

5.1. **Producto 1. Plan de trabajo y propuesta del modelo operativo del programa.** Documento que detalle el enfoque metodológico, cronograma y propuesta inicial del modelo operativo del programa.

El producto deberá incluir:

- Metodología y plan de trabajo detallado.
- Revisión y síntesis de insumos del diseño del programa.
- Identificación de actores clave y roles preliminares.
- Propuesta inicial de procesos del programa a lo largo del ciclo de implementación.
- Esquema preliminar de flujos operativos (end-to-end).

5.2. **Producto 2. Propuesta del manual operativo y herramientas de implementación.** Documento que desarrolle la versión preliminar del manual operativo del programa, junto con las herramientas necesarias para su implementación.

El producto deberá incluir:

- Estructura del manual operativo del programa.
- Procedimientos detallados para cada proceso del programa.
- Definición de criterios de elegibilidad, evaluación y asignación de recursos.
- Definición de arreglos institucionales y mecanismos de coordinación.
- Herramientas de gestión (formatos, plantillas, fichas operativas, matrices de seguimiento).
- Propuesta del sistema de monitoreo y evaluación (indicadores, reportes, mecanismos de seguimiento).
- Identificación de riesgos operativos y medidas de mitigación.

5.3. **Producto 3. Manual operativo final y plan de implementación y fortalecimiento institucional.** Documento final que consolide el modelo operativo del programa y establezca las bases para su implementación.

El producto deberá incluir:

- Manual operativo final del programa, ajustado con base en la validación con el BID y actores clave.
- Flujos operativos detallados y validados.
- Conjunto final de herramientas de gestión y operación.
- Sistema de monitoreo y evaluación consolidado.
- Plan de implementación del programa (fases, hitos, responsabilidades).

- Plan de capacitación y fortalecimiento institucional para las entidades responsables.
- Materiales de capacitación desarrollados.
- Resumen ejecutivo dirigido a tomadores de decisión.

6. Calendario del Proyecto e Hitos

Producto	Fecha de Entrega
Plan de trabajo y propuesta del modelo operativo del programa	2 semanas después de la firma del contrato
Propuesta del manual operativo y herramientas de implementación	12 semanas después de la firma del contrato
Manual operativo final y plan de implementación y fortalecimiento institucional	24 semanas después de la firma del contrato

7. Requisitos de los Informes

- 7.1. **Idioma y claridad.** Todos los productos deberán entregarse en español, con redacción clara, técnica y comprensible.
- 7.2. **Calidad técnica.** Los entregables deberán cumplir con el alcance y las actividades definidas en los TdR.
- 7.3. **Formato y editabilidad.** Todos los documentos deberán entregarse en formato editable aceptable para el BID (informes en .docx, presentaciones en .pptx, bases de datos en .xlsx o .csv).
- 7.4. **Pertinencia y utilidad.** Cada producto deberá ser aplicable a la toma de decisiones del BID.
- 7.5. **Oportunidad.** Los entregables deberán presentarse dentro de los plazos acordados en el cronograma. Entregas fuera de plazo, sin justificación aprobada por el BID, no serán aceptadas.
- 7.6. **Revisión y validación.** Cada entregable estará sujeto a la revisión y aprobación del Banco, en su calidad de Organismo Ejecutor. El Banco podrá solicitar insumos técnicos y comentarios de las entidades contraparte, incluyendo el MUPA, con el fin de enriquecer la calidad y pertinencia de los productos. No obstante, la aceptación formal de los entregables y la verificación de su cumplimiento en términos de calidad, formato y alcance serán responsabilidad exclusiva del Banco, de conformidad con los criterios establecidos en estos términos de referencia y en las políticas y procedimientos aplicables. La falta o retraso en la provisión de insumos por parte de las entidades contraparte no impedirá el proceso de revisión y aprobación por parte del Banco.

8. Criterios de aceptación

- 8.1. Los productos serán aceptados una vez que cumplan con el alcance establecido en estos Términos de Referencia y sigan las recomendaciones señaladas en el párrafo anterior.

La evaluación será realizada por la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID.

9. Otros Requisitos

9.1. Todos los documentos, presentaciones, informes, estudios, códigos fuente, datos técnicos, especificaciones, entregables y cualquier otro material preparado o elaborado por la Consultoría exclusivamente en virtud de este Contrato son de propiedad única y exclusiva del Banco y, como tal, el BID tiene el título, los derechos e intereses exclusivos sobre todo dicho material, incluyendo el derecho de divulgación, reproducción y publicación. Todo el material mencionado anteriormente será considerado Información Confidencial del BID.

10. Calendario de Pagos

- 10.1. Los términos de pago estarán basados en hitos del proyecto o entregables. El BID desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en estos Términos de Referencia. El consultor y/o la firma deberá incluir en su propuesta todos los gastos asociados a impuestos, comisiones bancarias, gastos de viaje y otros requisitos necesarios para el cumplimiento de los entregables.
- 10.2. Las condiciones de pago se basarán en los hitos o entregables del proyecto. El Banco no espera hacer pagos por adelantado en virtud de contratos de consultoría a menos que se requiera una cantidad significativa de viajes. El Banco desea recibir la propuesta de costos más competitiva para los servicios descritos en el presente documento.
- 10.3. La Tasa de Cambios Oficial del BID indicada en el SDP se aplicará para las conversiones necesarias de los pagos en moneda local.

Entregables	%
Plan de trabajo y propuesta del modelo operativo del programa	20%
Propuesta del manual operativo y herramientas de implementación	30%
Manual operativo final y plan de implementación y fortalecimiento institucional	50%
TOTAL	100%

11. Supervisión e Informes

- 11.1. La supervisión del contrato y la aprobación de los entregables estarán a cargo de especialistas de la División de Vivienda y Desarrollo Urbano del BID. Los comentarios e información serán proporcionados por el BID según corresponda.
- 11.2. Los puntos focales de las partes deberán designarse al inicio de la consultoría. Se llevarán a cabo reuniones periódicas de seguimiento. Será responsabilidad de la Firma asegurar que dichas reuniones tengan lugar y que los informes correspondientes sean

presentados al Banco. Cualquier instancia propuesta por el consultor para obtener información o interactuar con otros actores deberá coordinarse con el BID.